APRIL/MAY 2025

23UBA21 — MARKETING MANAGEMENT

Time : Three hours Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. What is the primary role of marketing in a business contest?

   வணிக சூழலில் சந்தையிடுகையின் முதன்மை பங்கு என்ன?

2. How marketing interface with other functional areas?

   எவ்வாறு சந்தையிடுகை மற்ற செயல்பாடு பகுதிகளுக்கு இடைத்தளமாக உள்ளது?

3. Relate multiple packaging strategy.

   பல பொதிகட்டுதல் உத்தி விரித்துரை.

4. What is an umbrella brand?

   குடை தர அடையாளம் என்றால் என்ன?

Shanmuga Industries Arts & Science College T.V.Malai

5. Explain the concept of zero-level distribution channels.

பூஜ்ஜிய நிலை விநியோக வழி கருத்துப்படிவத்தினை விவரி.

6. Define competition based pricing.

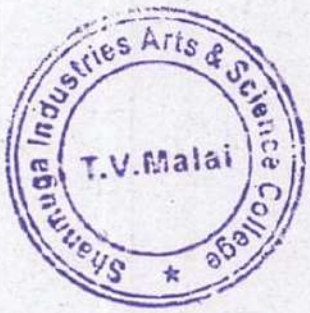
போட்டி அடிப்படையான விலை வரையறுக

7. Recall the meaning by electronic media.

மின்னணு ஊடகம் என்பதன் பொருளை நினைவு கூறுக.

8. Define "Internet media".

இணைய ஊடகம் வரையறுக.



9. What do you understand by personal selling?

தனிப்பட்ட விற்பனை என்றால் என்ன?

10. Extend your views on straight salary method.

நேரான சம்பள முறை ஊதியம் பற்றிய உனது பார்வையினை கூறு.

19. Discuss the characteristics of print media.

அச்சு ஊடகத்தின் பண்பு நலன்களை விவாதி.

20. Explain the importance of controlling the sales force.

விற்பனை குழுவினை கட்டுப்படுத்துதலின் முக்கியத்துவத்தினை விவரி.

Shanmuga Industries Arts & Science College T.V.Malai

SECTION B — (5 × 5 = 25 marks)

Answer ALL questions.

11. (a) Compare and contrast two marketing approaches used by companies.

நிறுவனத்தால் பயன்படுத்தப்படும் இரண்டு சந்தையிடுகை அணுகு முறைகளை ஒப்பிடுக.

Or

(b) Identify the role of marketing.

சந்தையிடுகையின் பங்கினை காண்க.

12. (a) Differentiate between consumer goods and industrial goods citing examples of each.

நுகர்வோர் பொருட்கள் மற்றும் தொழில்துறை பொருட்களை உதாரணங்களை மேற்கோள் காட்டி வேறுபடுத்துக.

Or

(b) Identify the importance of Branding.

தர அடையாளத்தின் முக்கியத்துவத்தினை காண்க.

13. (a) Identify various Direct Marketing channels.

பல்வேறு வகையான நேரடி விற்பனை வழிகளை காண்க.

Or

(b) Evaluate the effectiveness of a specific pricing strategy for a new industrial product.

புதிய தொழில்துறை பொருள் விலையிடலில் குறிப்பிட்ட விலை உத்தியின் செயல்திறனை மதிப்பிடுக.

14. (a) Compare and contrast direct selling with sales promotion in a marketing content.

வணிக சந்தையிடுகை சூழலில் நேரடி விற்பனையினை விற்பனை பெருக்கத்துடன் ஒப்பிடுக.

Or

(b) Apply the concept of sales promotion to boost the sales of product of your choice.

உங்களுடைய விருப்பமான ஒரு பொருளுக்கு விற்பனை பெருக்க கருத்துப்படிவம் பயன்படுத்தி விற்பனையின் மதிப்பினை உயர்த்துக.

15. (a) Identify the methods of sales force compensation.

விற்பனை குழு இழப்பீட்டின் வகைகளைக் காண்க.

Or

(b) List the essentials of effective selling.

சிறந்த விற்பனையின் அடிப்படை கூறுகளைப் பட்டியலிடுக.

SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. Explain various External environment factors affecting the marketing function.

சந்தையிடுகை பணிகளை பாதிக்கும் பல்வேறு வெளிப்புற சூழல் காரணிகளை விவரி.

17. Elaborate on the importance of market segmentation and how it contributes to effective marketing.

சந்தைப்பிரித்தலின் முக்கியத்துவத்தினை விவரி. மேலும் அது எவ்வாறு சிறந்த சந்தையிடுகைக்கு பங்களிப்பு செய்கிறது என்பதையும் விவரி.

18. Explain the benefits of three-level distribution channel.

மூன்று நிலை விநியோகத்தின் நன்மைகளை விவரி.